

澳洲10开官网开奖记录查询结果澳洲5开奖结果

EMCm7DuGMf9IBRLV

澳洲10开官网开奖记录查询结果澳洲5开奖结果豆包斗元宝，开始拼社交

随着微信接入元宝、抖音接入豆包，两大超级APP都想给用户介绍一位“AI好友”。

近日，腾讯旗下的AI大模型应用元宝开设微信账号。用户可以在微信内搜索“元宝”，将其添加为好友，并输入文字、语音与它互动。

添加成功后，元宝微信号常驻于微信聊天列表中，与服务号类似。除了聊天互动外，它还可以一键解析公众号文章，以及其他图片和文档等，响应速度很快。

图注：元宝微信号

字母榜（ID: wujicaijing）实测发现，元宝微信号还可以解析今日头条等字节系APP的文章，并未针对竞争对手筑起篱笆。此外，用户暂时无法将它拉入群聊中，只能一对一私聊。

与此同时，抖音也试图将字节AI大模型应用豆包打造为用户的AI好友。

3月初，抖音APP的“消息”标签页新增豆包智能助手。用户可以通过文字或语音与豆包抖音号聊天，或是查询信息、搜索关键词等。在一些情况下，抖音站内短视频会出现在输出内容中。

字母榜测试后发现，豆包抖音号的功能比较简陋。它列出了“拍照答疑”“AI生图”“帮我写作”等功能，但点击后会弹出“打开豆包APP”的窗口，引导用户下载或跳转。不难看出，豆包抖音号目前主要充当豆包APP的导流渠道。

图注：豆包抖音号

争相给用户介绍自家的“AI好友”，是腾讯字节AI大模型战争的最新战事。

腾讯字节都把广告投流视为AI APP拉新的关键手段。然而，以投流换增长是一场没有止境的添柴加火；即便壕如腾讯字节，也不可能无限制地烧钱。

今年3月以来，豆包下载量回升明显，在苹果App Store应用商店免费榜的排名保持在TOP3；元宝则有所回落，4月之后基本在第10名左右波动。

在此情况下，腾讯祭出了微信这个大杀器，将元宝直接融入聊天列表中；字节也将豆包放在抖音“消息”页，还在短视频页面开辟入口，与点赞、评论、转发等功能并列。

此前，元宝、豆包同样得到了阵营“带头大哥”的扶持。如今，微信抖音更进一步，让元宝豆包分别开设账号，丝滑融入自家社交关系链和内容生态中。这是元宝豆包迈向全场景覆盖、继续扩充用户池的一小步，也是腾讯字节在投流之外探索AI to C增长新范式的一大步。

A

元宝豆包两位“AI好友”初出茅庐，当前的功能相比APP有所欠缺，但胜在无缝融入各自阵营“带头大哥”的生态。

元宝微信号可以解析公众号文章，其他来源（如今日头条）的链接也可以胜任。除了在聊天窗口内回复一段简洁的文字描述，它还会以信息卡片的形式，生成更详细的内容。

图注：元宝信息卡片

信息卡片的外观类似微信公众号文章链接，点击进入后，可以发送给其他微信用户，或是分享到朋友圈，还可以收藏、在浏览器打开、在电脑打开等。

此外，用户和元宝微信号聊天时，除了发送手机本地文件，还可以选择发送微信聊天记录或收藏的文件。

契合微信用户使用习惯，无缝融入微信生态，是元宝微信号的独特优势。相比之下，元宝APP暂时无法做到这一点。

不过，相比APP，元宝微信号存在不少欠缺。

例如，用户使用元宝APP，可以预先选择混元或DeepSeek模型，并选择是否启动深度思考、联网搜索等功能，以适应不同的任务和场景。元宝微信号则需要在信息卡片中选择“快速思考”或“深度思考”，并重新生成内容。

又比如，元宝APP支持上传本地文件和腾讯文档，还可以通过调用元宝小程序的方式，间接上传微信文件，能够解析的文件来源更丰富。

此外，元宝APP可以生成不同的对话，元宝微信号却只有一个对话；结果，用户在切换到新话题时，元宝微信号常常跟不上思路，导致一些啼笑皆非的bug。

字母榜此前让元宝微信号解读一张菜肴照片，它准确识别出这道菜是青菜毛豆炒肉丝。但当后续解析一篇关于AI的文章时，元宝微信号依然在略显蠢萌地谈论那道菜品。

图注：用户更换话题时，元宝微信号会“犯傻”

更大的区别是AI应用生态。元宝APP聚合了大批第三方开发的AI应用和智能体，比如AI画图、AI拍题、AI虚拟人、AI小说创作助手、AI游戏、AI口语陪练，等等。元宝微信号则一概欠奉。

与元宝类似，豆包抖音号相比APP同样简陋。

目前，用户可以在抖音“消息”页与豆包聊天，发送文字或语音，甚至和豆包打电话，而豆包也基本上应答自如。

豆包抖音版甚至预设了四个功能卡片，包括Meta发布开源大模型Llama4的亮点解读，打个招呼，和豆包打电话，以及AI画图，分别指向联网信息查询、文字和语音聊天、图片生成等AI功能。

字母榜实测发现，豆包抖音版较好地完成了上述四个任务。然而，它在页面下方罗列的一系列功能，比如拍题答疑、AI生图、帮我写作、音乐生成、翻译等，甚至上传照片，都仅仅是“功能示意”；用户点击后，会被要求下载或打开豆包APP。

图注：豆包抖音号频繁提示跳转至豆包APP

可以说，对于只想和AI聊聊天、查查资料的浅度用户而言，两位AI好友还算够用。但如果用户希望重度使用AI大模型，那么还是元宝或豆包的APP版本更方便。

B

在元宝微信号、豆包抖音号上线之前，用户已经展现了对于“AI好友”的需求。

今年3月，随着DeepSeek爆火，有人开始研究如何将其接入微信。B站UP主“少灰老师”制作了一组接入教程，可自定义人格、保存记忆、识别图片、支持群聊，号称“24h回复消息的智能微信恋人”“赛博撩妹不是梦”，获得数十万播放量。

如今，两大超级APP也注意到了这一潜在需求，将自家AI APP融入生态，试图蹚出一条AI社交的新路径。

与社交场景高度融合，将AI生成内容一键分享给微信或抖音好友，是元宝入微、豆包入抖的最大亮点。

用户使用元宝微信号分享AI内容时，体验几乎没有割裂感，与分享“普通”内容无异。为了无缝融入用户使用习惯，“AI好友”也会尽量“拟人”。

例如，用户输入提示词后，元宝会在回复前显示“对方正在输入”，并以“我想一想”作为回复内容的开头语。相比之下，元宝APP并没有这样的细节，而是更加直给。

与之类似，尽管豆包抖音号功能简单，但抖音同样希望给它注入社交元素。

“消息”页是抖音用户目前最主要的社交场景。它除了汇集用户聊天信息，还囊括了新关注用户、粉丝及其他用户的访问行为等。

此前，已经有不少用户将抖音“消息”页作为一个新的社交场域。如今，豆包以抖音号的形式入驻“消息”页，成为AI新朋友。

AI社交并不是新玩法。自从AI大模型风靡全球以来，AI社交产品层出不穷，但始终没有一个能够大规模吸引并留住用户。

究其原因，这些产品大都是搞的是“伪社交”。

早在2024年3月，字节就上线了一款AI社交APP“猫箱”，用户可以与不同风格的AI虚拟人聊天。此外，市面上的AI社交产品还包括百度的月匣、网易的破次元恋人、美团的Wow等。

图注：字节旗下的AI社交APP猫箱

但时至今日，这些APP并没有引起太大反响。

技术上，AI大模型技术虽然发展很快，但仍不足以让AI虚拟人以假乱真。用户稍作深聊就会发现，AI虚拟人精致皮囊之下，“灵魂”和语言十分贫瘠和雷同；谈天说地尚可，但与“社交”没啥关系。

也就是说，现有的AI社交产品本质上仍是人机对话。AI社交被简单粗暴理解为“用户与AI社交”。

在这条赛道中，也有一些表现较为出色的产品。比如MiniMax旗下的出海AI社交应用Talkie，号称年收入数千万美元。但它的产品逻辑和商业模式，与真正的社交网络相去甚远。

随着元宝入微、豆包入抖，巨头开始探索AI社交的新路径。

这条新路径是，不再强求用户与AI智能体互动，而是回归社交网络的本质，让生成式AI提供真实社交的素材，也就是所谓“社交货币”。

用户通过元宝、豆包账号生产内容，然后一键分享至已有的社交关系链中，不再需要为了所谓AI社交，下载新的APP、培养新的使用习惯；而是在每天使用的社交网络中，获得了更方便地调用AI的入口和场景。

同时，元宝豆包在微信抖音开设账号，推动生成式AI从个人场景延展至社交场景，不仅为AI产品带来新用户，也预示着尚未开掘的商业机会。

C

引入AI好友，是腾讯字节在投流之余为AI产品拉新的最新尝试。

2024年至今，AI投流大战格外激烈，互联网大厂是主要“金主”。根据AppGrowing的数据，从2024年第二季度到今年第一季度，豆包单季度投放金额均超过1亿元，最终登上AI APP的头把交椅。

进入2025年，腾讯抓住DeepSeek席卷全球的机会，开始大手笔为元宝投流，其广告遍布腾讯系广告平台，以及B站、小红书等第三方渠道，甚至在农村“刷墙”。

据统计，今年第一季度，AI产品的全行业投流费用约为18.4亿元，超过2024年的任何一个季度。其中，元宝投放费用高达14亿元，仅3月就达到11亿元。

在2024年第四季度财报电话会议上，腾讯总裁刘炽平表示，元宝在启动期的确会有比较大的投入力度。他表示，从2月到3月，元宝的DAU（日活跃用户）增长了20倍。

然而，AI投流战争打到现在，一个越来越清晰的事实是，为AI产品烧钱，“烧”不出稳固市场地位。

互联网公司为了推广AI APP进行“广撒网”式投流，其投入产出比并不算很高，效果也不稳定。过去几个月，基本不投流的DeepSeek稳居苹果App Store前三；豆包和元宝反而起起伏伏。近期，随着豆包再度加大投放，元宝已经跌至TOP10开外。

大厂已经意识到AI投流的效能天花板。刘炽平此前表示，元宝未来肯定不是纯粹靠投流来获得用户，未来会让元宝和腾讯现有的产品进行有机联动。

在这一思路的指引下，腾讯先是在微信九宫格、搜索框等位置加入元宝，随后又在消息列表中加入“元宝红包封面助手”，直到现在元宝微信号正式上线。

另一边，抖音经过一段时间的“矜持”后，同样火力全开。

在较长时间里，抖音并没有为豆包开辟专门入口，只是暂时限制其他AI APP的投流。直到DeepSeek呼啸而至，抖音也坐不住了。豆包开设抖音号、入驻“消息”页的时间，甚至比元宝开通微信号更早。

与投流相比，AI应用变身AI好友，在微信抖音流量池招揽并留住新用户，性价比高得多。

从投入来看，元宝豆包入驻微信抖音，即便需要“亲兄弟明算账”、向后者支付一些费用，也是集团层面上的“肥水不流外人田”。

作为对比，此前两款AI应用把大笔广告费投放在第三方平台。字节更是从去年11月开始，将70%的豆包投流费用花在了腾讯广告系统中。

而效果上，AI好友大幅缩短了微信抖音用户使用AI功能的路径，且可以常驻在用户最常用的聊天或消息列表中，大幅提升打开率和留存。AI好友生成的内容，还能在社交和内容生态内二次传播，增加元宝豆

包的曝光率和下载量。

除了腾讯字节，其他科技巨头也已经逐渐意识到将AI与社交融合的价值。

在美国，Meta计划今年第二季度推出的独立的AI应用。OpenAI也在研发一款社交网络产品，用户可以通过AI生成并分享内容，强化AI“内容生产 - 互动反馈”闭环，与马斯克麾下的X对标。

目前来看，元宝豆包的微信抖音账号都还有大量功能缺失，豆包抖音号甚至处处要给APP导流。但这类技术问题并不难解决。等到两个账号更深入融入各自生态，腾讯字节面向C端的AI产品将覆盖更全面的场景，也将真正得到微信抖音两大超级APP的加持。

另一方面，此前大大小小的公司做AI to C产品，都是靠买流量拉新。但如今，腾讯字节直接把两大超级APP开放给自家AI应用，而且与社交关系链结合的力度越来越大。其他公司如果仍然走买流量的老路，ROI将很难令人满意。

元宝微信号和豆包抖音号背靠微信、抖音两棵大树，假以时日，这两位刚刚出炉的AI好友有可能成长为其其他所有AI to C产品的劲敌。

参考资料：

新京报，《微信接入腾讯元宝App回答 仍需用户手动添加该功能为好友》

新榜，《“元宝”杀入好友列表，想和13亿微信用户“交个朋友”》

极客公园，《微信聊天框内置元宝，超级App又一轮进化开始》

三易生活，《腾讯、抖音齐上阵，AI社交方向转为AI伴侣》

中国企业家杂志，《AI产品烧钱竞赛：腾讯凶猛，字节保守，Kimi后退》

幸运飞行艇app下载

大发24小时精准回血计划

168极速赛车在线预测

澳洲幸运10人工在线计划卧不

168澳洲幸运10正规官网网址

极速赛车168开奖官网开奖视频

澳洲幸运5计划万位计划

澳洲幸运5技巧准确率100%

幸运澳洲10开奖官网直播结果

如何分析澳洲幸运10

澳洲幸运10看走势视频教学

众赢免费计划软件APP

查询,澳彩开奖

澳洲幸运10稳赢图

168澳洲幸运10开奖

168澳洲幸运10开奖号码

168澳洲幸运5官方开奖记录

澳洲幸运10规律计划

168澳洲10官网开奖结果